LA PRESSE AFFAIRES

RIO TINTO ALCAN

Deux usines de pièces d'auto vendues

AGENCE FRANCE-PRESSE

Le secteur aluminium du géant minier mondial anglo-australien Rio Tinto a annoncé hier qu'il vendait deux entreprises fabriquant et distribuant des pièces d'automobiles en aluminium en Slovénie à la société slovène Hidria Rotomatika pour une somme qui n'a pas été rendue publique.

Revue stratégique

Avant son rachat par Rio Tinto, Alcan avait entrepris il y a plus d'un an une « revue stratégique » des usines Tomos et Koper, qui fabriquent et distribuent des pièces moulées sous pression pour l'industrie automobile européenne.

Rio Tinto Alcan détenait 100 % de la société de distribution Koper et 70 % de l'usine Tomos, qui emploient 170 personnes et ont enregistré un chiffre d'affaires de 20 millions US en 2006.

« Après avoir évalué toutes les options, compte tenu de sa taille et de son potentiel, cette activité ne cadrait plus avec les objectifs de croissance durable d'Engineered Products », a déclaré Christel Bories, présidente de cette division de Rio Tinto Alcan.

« Je suis heureuse que nous ayons pu assurer l'avenir de cette activité. Hidria est un fournisseur reconnu de l'industrie qui continuera à servir les clients avec beaucoup de professionnalisme », a-t-elle ajouté.

Plus de 90 % du capital

Rio Tinto a également annoncé hier avoir déjà obtenu plus de 90 % du capital du producteur canadien d'aluminium Alcan, par l'entremise de son offre d'achat prolongée expirant le jeudi 8 novembre, ce qui va lui permettre d'acquérir de force les parts restantes.

Rio Tinto avait annoncé le 24 octobre avoir pris le contrôle d'Alcan, en vertu de son offre initiale d'acquisition de 38,1 milliards de dollars lancée à la fin de juillet.

Le succès de cette offre d'achat a propulsé Rio Tinto au rang de numéro un mondial du secteur de l'aluminium, devant le russe Rusal et l'américain Alcoa.

Rio Tinto est engagé dans une « révision stratégique » de ses options pour plusieurs de ses actifs et espère en vendre « pour plus de 10 milliards US », dont son secteur de l'emballage, a déclaré récemment à l'AFP son PDG, Tom Albanese.

Un investisseur traite Benoit Laliberté de « crosseur »

DENIS ARCAND

Benoit Laliberté a eu une grosse journée hier.

Un investisseur de Jitec, Pierre Dionne, l'a traité de « crosseur » et l'ex-président de Canada Payphone, Bruce Clark, a contredit un communiqué de presse de Jitec annonçant une grosse transaction.

M. Clark était « furieux » quand il a lu le communiqué de presse que le patron de Jitec, Benoit Laliberté, venait de diffuser, le 8 août 2000, au sujet d'une prétendue « transaction » de 105 millions de dollars entre les deux entreprises.

« Ce communiqué n'était pas vrai », a dit M. Clark, hier, au procès pénal de Benoit Laliberté, accusé de 48 infractions à la loi sur les valeurs mobilières dans la foulée du scandale boursier Jitec.

L'Autorité des marchés financiers du Québec (AMF) accuse notamment M. Laliberté d'avoir publié des communiqués de presse faux ou trompeurs au sujet de deux annonces de « transactions » qui ont fait bondir l'action de Jitec, durant l'été 2000. L'action lancée à 1$ en le 26 juillet 2000 a atteint un sommet de 11,65$ en août avant de retomber à quelques cents quand il est apparu que les annonces de M. Laliberté étaient basées sur de simples lettres d'entente, pas des contrats fermes.

Au début d'août, Canada Payphone et Jitec ont signé deux lettres d'entente non chiffrées et décrites hier par M. Clark comme « non matérielles ». « C'étaient des ententes comme on en fait dans le cours normal des affaires, qui sont le point de départ normal d'une relation d'affaires. On s'entend pour affirmer un intérêt de faire des affaires (...) et négocier quelque chose », a dit M. Clark, venu de Vancouver au procès.

Une semaine plus tard, M. Clark a vu atterrir sur son bureau un communiqué de Jitec claironnant rien de moins qu'une « transaction » de 105 millions avec Canada Payphone portant sur 45 000 terminaux Jitec.

« J'étais furieux après l'avoir lu (...) ça ne reflétait pas les discussions qu'on avait eues » et qui ne comprenaient « aucune entente d'acheter quoi que ce soit ».

Mise au point

M. Clark dit avoir tout de suite décidé de publier son propre communiquer de presse parce que « l'information donnée par Jitec aux actionnaires de Canada Payphone était inexacte (...) c'était notre devoir de la rectifier ».

M. Clark a publié une mise au point faisant état d'une simple entente de « représentation » des terminaux Jitec: Canada Payphone ajoutait ces terminaux internet à la grappe de produits téléphoniques AT&T qu'elle proposait déjà à sa clientèle. Aucune acquisition de matériel Jitec n'était évoquée et le communiqué « anticipait » les 105 millions de dollars et les 45 000 terminaux pour ce qu'ils étaient et rien de plus, selon M. Clark, soit une évaluation du marché total pour des terminaux internet pouvant être déployés par toute l'industrie durant les deux années à venir, dans tous les hôtels de tout le pays.

Quant à Pierre Dionne, un investisseur de Drummondville qui affirme avoir perdu 125 000$ dans Jitec, il a traité M. Laliberté de « crosseur » en marge d'un témoignage colérique durant lequel il a affirmé avoir été roulé par M. Laliberté et durant lequel il s'est colleté plusieurs fois avec l'avocat de la défense.

Lueur d'espoir pour les télés conventionnelles

KARINE FORTIN
LA PRESSE CANADIENNE

OTTAWA — Les télévisions généralistes privées comme TQS et TVA bénéficieront d'un an de répit pendant que le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) réévalue sa décision de ne pas leur donner droit à des redevances d'abonnement semblables à celles que les câblos et les sociétés de distribution par satellite versent déjà aux chaînes spécialisées.

Les télévisions privées conventionnelles demandent depuis des années leur part de ce gâteau. Elles soutiennent que cette nouvelle source de revenus leur permettrait de mieux faire face à l'explosion du nombre de plateformes de diffusion et à la fragmentation des audiences.

Jusqu'à maintenant, le CRTC a toujours refusé de se rendre à leurs arguments. Le printemps dernier, le Conseil affirmait même que la nécessité d'imposer un « tarif de distribution » n'avait pas été démontrée par l'industrie au cours des audiences sur la télévision généraliste de l'automne précédent.

Les télévisions n'ont pas jeté l'éponge pour autant. En août, TQS disait encore que l'obtention de redevances constituait sa « priorité absolue ». Il semble que sa persévérance, et celle d'autres stations, ait fini par éroder les certitudes du Conseil.

PHOTO ROBERT MAILLOUX, LA PRESSE ©

Le CRTC ne donne pas aux chaînes de télé conventionnelles comme TQS et TVA le droit à des redevances d'abonnement semblables à celles que les câblos et les sociétés de distribution par satellite versent déjà aux chaînes spécialisées. Sur la photo, l'animatrice de l'émission *Le banquier* à TVA, Julie Snyder.

Hier, le président de l'organisme, Konrad Von Finckenstein, a en effet annoncé qu'il prolongeait d'un an –soit jusqu'au 31 août 2009– les licences de toutes les télévisions généralistes privées du pays afin de réexaminer sa politique.

L'étude se fera dans le cadre de l'audience publique sur la distribution de radiodiffusion et de services facultatifs. Cette audience prévue pour février a été repoussée en avril afin de donner le temps aux parties de faire connaître leur position sur les redevances.

« Les stations conventionnelles ont été au coeur du système télévisuel canadien, mais les défis qui s'annoncent s'avèrent de taille. Conséquemment, nous avons ajusté notre échéancier face au processus », a expliqué M. Finckenstein, dans une allocution devant l'Association canadienne des radiodiffuseurs.

Fonds canadien de télévision

Le président du CRTC a par ailleurs précisé qu'il y aurait des audiences publiques sur l'avenir du Fonds canadien de télévision, en février à Gatineau.

Ce fonds financé par Ottawa avec les câblodistributeurs et les entreprises de distribution par satellite soutient la production de « contenu canadien » pour la télévision privée et publique.

Des dramatiques, des émissions pour enfants, des documentaires et des émissions consacrées aux variétés et aux arts de la scène en français, en anglais et dans des langues autochtones figurent parmi les projets financés depuis 1996.

L'organisme s'est retrouvé en pleine tourmente l'hiver dernier quand deux de ses plus importants bailleurs de fonds, Shaw et Quebecor, ont suspendu leur contribution. Les deux entreprises étaient en désaccord avec le mode de fonctionnement du fonds.

Elles sont toutes deux rentrées dans le rang après la mise sur pied d'un comité spécial du CRTC sur la question. Ce groupe de travail présidé par Michel Arpin a tenu des audiences à huis clos et déposé son rapport en juin.

Le document a suscité des « réactions nombreuses, mais loin de faire l'unanimité », a indiqué M. Finckenstein. « Au nom de la transparence, nous croyons qu'il est impossible, voire non souhaitable, de résoudre ces divergences sans que l'ensemble des parties intéressées ait l'occasion de les aborder publiquement », a-t-il ajouté.

Créé en 1996, le FCT a jusqu'ici versé 2,3 milliardsde dollars pour financer plus de 4500 productions réalisées en français, en anglais et en langues autochtones. Les projets constituent autant des dramatiques que des émissions pour enfants, des documentaires ou des émissions consacrées aux variétés et aux arts de la scène.

HEC MONTRÉAL
Formation des cadres et des dirigeants

100 Toujours d'avant-garde

Séminaires
www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/

POUR NON-FINANCIERS
Démystifier la finance :
pour apprécier l'information financière
10, 11 et 12 décembre 2007 - 9 h à 17 h
Danielle Morin (C.A.; MBA finance, HEC Montréal; Ph. D.) et **Johanne Turbide** (C.A.; M. Sc. gestion, HEC Montréal; Ph. D. *Industrial and Business Studies*) sont professeures agrégées au Service de l'enseignement des sciences comptables à HEC Montréal.
www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/gfnf.htm

NOUVEAU
Gestion de l'innovation et mise en marché des produits nouveaux
13 et 14 décembre 2007 - 9 h à 17 h
Jean-François Ouellet (MBA; Ph. D. marketing; Post-doctorat *Innovation Management*) est professeur au Service de l'enseignement du marketing à HEC Montréal.
www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/gimm.htm

Pensez mieux avec « Les six chapeaux » d'Edward de Bono
10 décembre 2007 - 9 h à 17 h
Eugène Roditi (B. Eng.) est conseiller en leadership, créativité et planification stratégique.
www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/pmsc.htm

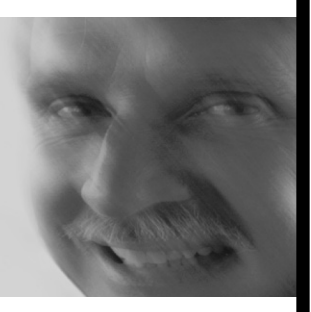
La gestion de projets :
approche, méthodologie et outils
10, 11 et 12 décembre 2007 - 8 h 30 à 17 h 30
Daniel Carroué (MBA; CRHA) est président d'un cabinet de consultants œuvrant principalement sur des projets de développement organisationnel.
www.hec.ca/cadresetdirigeants/programmes/gp.htm

3520296A

SESSIONS EN ENTREPRISE : aucune formation spécifique dans le domaine n'est exigée.
Ces programmes peuvent être adaptés et offerts pour un groupe de votre organisation.
514 340-6001

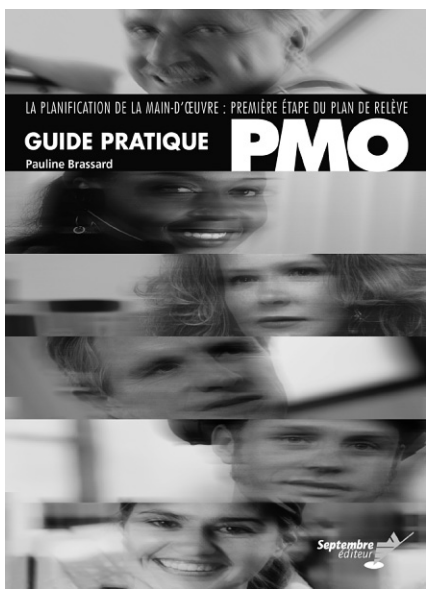
Pénurie de main-d'œuvre?

Il faut agir mais où, quand et comment?



GUIDE PRATIQUE PMO
Pauline Brassard, CRHA

Une démarche simple et structurée mettant la planification de la main-d'œuvre à la portée de toutes les organisations.



Septembre éditeur

3517605A

Offert en librairie et sur www.septembre.com